

Healthcare-Vertrieb: good healthcare group gewinnt Alexander Klaus

- Geballte Expertise: Erfahrener Gesundheitsökonom steigt als Senior Sales Manager ein
- Fokus Healthcare-Markt: Allianz stärkt Position im Arzt- und Apothekenvertrieb

Berlin, den 15. Februar 2018: Die good healthcare group hat es sich zum Ziel gesetzt, die anspruchsvolle Kommunikation zwischen Pharmaindustrie, Healthcare-Professionals und Patienten zu verbessern und damit alle Beteiligten dabei zu unterstützen, sich auf das kostbarste Gut zu konzentrieren: Die Gesundheit des Menschen. Hierfür setzt die Allianz seit jeher auf exzellent ausgebildetes Personal und vereint inzwischen ein Team aus über 450 Healthcare-Spezialisten im Herzen Berlins. Zur Stärkung der Position der Gruppe im Healthcare-Markt, unterstützt der erfahrene Gesundheitsökonom Alexander Klaus ab sofort als Senior Sales Manager den Vertrieb.



Alexander Klaus ist im Unternehmen kein Unbekannter. Als Projektleiter war er 2012 bereits am Aufbau des Unternehmenszweigs +49 med beteiligt. Zwischen 2014 und 2017 erweiterte er dann sein Netzwerk im Gesundheitswesen, verantwortete lange Zeit die Leitung von Vivantes International Medicine, bevor er als Healthcare Consultant bei der Ricoh GmbH auf Vertriebsseite wechselte. „Wir freuen uns durch den Wiedereinstieg von Alexander Klaus noch mehr geballte Erfahrung in unserem Team bündeln zu können. Durch seine langjährige Arbeit im Gesundheitswesen und sein Vertriebtalent, ist er der perfekte Kandidat, um unsere Position im Markt weiter zu stärken“, so Thomas-Marco Steinle, CEO der good healthcare group. Alexander Klaus ergänzt: „Die good healthcare group ist einer der besten Arbeitgeber im Healthcarebereich. Ich freue mich, das Team mit meinem sorgfältig aufgebauten Netzwerk und meiner Expertise der unterschiedlichen Seiten des Gesundheitssystems unterstützen zu können.“

Als Senior Sales Manager verantwortet Klaus gemeinsam mit Sascha Jung die Neukundengewinnung im Bereich Arzt- aber auch Apothekenvertrieb sowie den Ausbau der Patientenprogramme. Ergänzt wird das Team durch Daniel Schaller, der als Head of Business Development die Betreuung der aktiven Kunden verantwortet. Das Unternehmen etabliert bereits seit 2012 erfolgreich Lösungen im Healthcare-Markt. Seit 2015 vereint die Dachmarke good healthcare group die Geschäftszweige in//touch, +49 med, patient+ sowie cso+ in einem Haus. Der Ausbau des Vertriebs soll vor allem die Wahrnehmung der Unternehmensgruppe good healthcare group im Healthcare-Bereich stärken, aber auch den gesetzten Fokus auf Patientenprogramme sowie die geplante Eröffnung weiterer Geschäftszweige unterstützen.

Über die good healthcare group:

Die **good healthcare group** hat es sich zum Ziel gesetzt, die anspruchsvolle Kommunikation zwischen Pharmaindustrie, Healthcare-Professionals und Patienten zu verbessern und damit alle Beteiligten dabei zu unterstützen, sich auf das kostbarste Gut zu konzentrieren: Die Gesundheit des Menschen. Dafür entwickelt das Team unter der Leitung von Chief Operating & Performance Officer Dr. Anno Diekmann, Chief Executive Officer Thomas-Marco Steinle und Chief Sales Officer

Wolfgang Höfers passgenaue Lösungen für alle Akteure des Gesundheitssystems, mit Fokus auf einem digitalen Ansatz, immer auf Augenhöhe und genau auf dem Kanal, der jeweils am besten passt. Von der Strategieentwicklung für Pharmaunternehmen über die individuelle Beratung von Healthcare-Spezialisten bis hin zu einer umfassenden Patientenbetreuung, alle Services und Produkte werden stets von hochqualifizierten Experten entwickelt. Nachdem das Team bereits seit 2012 erfolgreiche Lösungen im Healthcare-Markt etabliert hat, wurde die good healthcare group 2015 als Dachmarke ins Leben gerufen, die als Allianz aus über 450 Healthcare-Spezialisten die Geschäftszweige **in//touch**, **+49 med**, **patient+** und **CSO+** in einem Haus vereint. Der Firmensitz der ghg service GmbH ist in Berlin.

Pressekontakt:

Julia Beyer | Mashup Communications GmbH | +49.30.91531473 | ghg@mashup-communications.de